



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

Entidad colaboradora de
**Universidad
Camilo José Cela**



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

MBA - Máster en Administración
y Dirección de Empresas

PRESENCIAL: marzo, junio y octubre / ONLINE / ONLINE + 15 DÍAS EN MADRID



¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales *rankings* y medios internacionales; con 25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas: **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster *online*, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer alternativas adaptadas a las necesidades de los alumnos y sobre todo del mercado.

25 años

Formando a grandes personas, ejecutivos y emprendedores



El *Networking* con grandes empresarios e importantes líderes internacionales

100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela



Escuela de Negocios Número 1 en España en másteres *online*

95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales



Considerado entre los mejores másteres *online* por el Listing Financial Times

Datos Clave



Modalidad:

Presencial (marzo, junio y octubre),
online u online + 15 días en Madrid



Duración y Horario:

Presencial: 1.500 h = 60 créditos ECTS.
Turno de mañana o de tarde.



Fechas de inicio:

marzo junio y octubre (presencial)
cada 15 días (online).



Metodología:

Clases Teórico - Prácticas
Contenido online – Campus Virtual
Seminarios. Visitas Empresas



Idiomas:

Clases presenciales de inglés
(opcionales: FullTime y Executive)
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano
Alemán, Chino, Español y Neerlandés).



Ubicación:

Campus presencial de
EUDE Business School



Calidad Académica Certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel **nacional e internacional** acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School.



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales *rankings* internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE Business School ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

Ventajas de nuestro MBA



CRECIMIENTO PERSONAL

Habilidades y aptitudes necesarias para liderar, dirigir y emprender un negocio.



EVOLUCIÓN PROFESIONAL

Transición de lo técnico a la dirección empresarial



ACELERADOR DE EXPERIENCIA

MBA de EUDE equivale a 8 años de experiencia profesional.



VISIÓN 360 DE LA EMPRESA

Conocimiento de todos los ámbitos de la empresa y desarrollo de negocio.

El **Máster en Administración y Dirección de Empresas – MBA** es un intenso camino de desarrollo y transformación personal y profesional que te prepara para afrontar con éxito todos los desafíos que puedas encontrar dentro y fuera de una empresa. La globalización y la digitalización de los negocios exigen una renovación en los directivos; nuevas formas de aprender, nuevas habilidades que les permitan liderar las organizaciones de hoy y del futuro.

El MBA de EUDE está pensado y diseñado para formar directivos multidisciplinares, que sean capaces de desenvolverse con éxito en distintas áreas en un entorno empresarial rápido y cambiante y con una visión global del mundo alineado con las necesidades actuales de las empresas.

El programa de MBA va dirigido a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y buscan un desafío tanto personal como profesional. Personas que quieran impulsar su carrera directiva adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el cambiante entorno empresarial actual.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.

Programa de estudios

· ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

1. Dirección y Organización de la Empresa
 2. Estrategia de la Empresa
 3. Dirección Estratégica del Capital Humano
 4. Dirección de Marketing, Gestión Comercial y Marketing Digital
 5. Dirección Financiera
 6. Comercio Exterior
 7. Dirección de Operaciones, Logística y Calidad
 8. Emprendimiento, Innovación Tecnología y Métodos para la Innovación
 9. Eficiencia Directiva
 10. Aspectos Legales
- Proyecto Fin de Máster

DURACIÓN DEL MÁSTER: 1.500 H

01. Dirección y Organización de la Empresa

Objetivo:

El objetivo de esta área introductoria al MBA es conocer las características propias de la empresa mercantil, a diferencia de otro tipo de organizaciones, abordando aspectos cruciales en la configuración y en el adecuado funcionamiento y gobierno de la empresa como son la apropiada elaboración de la Misión, Visión y Valores de una empresa, la filosofía, la influencia de la cultura empresarial y la gestión de los cambios organizativos.

Otro objetivo a tratar es la importancia del liderazgo en toda organización, dado que hoy más que nunca los mercados requieren empresas bien gestionadas, pero sobre todo bien lideradas.

Al finalizar esta área de conocimiento, el alumno habrá sido capaz de tener una visión realista de las empresas en el entorno actual, conocer y crear la estructura organizacional que el negocio necesita, conocer diferentes estilos de dirección y liderazgo, su influencia en los resultados económicos de la empresa así como el papel de la Dirección General en el gobierno de la empresa.

Contenido:

- » La empresa en el entorno actual.
- » La cultura organizacional y su impacto en la empresa.
- » Estilos y modelos en la dirección.
- » Estructuras organizativas.
- » La gestión del cambio en las empresas.
- » Política de Empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.

02. Estrategia de la Empresa

Objetivo:

El objetivo de los módulos de estrategia es trabajar de una manera práctica los criterios y herramientas necesarias para analizar, diagnosticar, definir, implantar y controlar la estrategia más adecuada para la empresa, analizando las diferentes alternativas estratégicas y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto.

Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

- » Identificar criterios y desarrollar la metodología necesaria para crear y poner en acción la estrategia que la empresa necesita.
- » Desarrollar la estrategia más adecuada según el comportamiento y situación del sector donde se compete.

- » Identificar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores.
- » Saber gestionar la implantación de la estrategia elegida.
- » Conocer el funcionamiento y la utilidad del Cuadro de Mando Integral como herramienta de control de la estrategia empresarial.

Contenido:

- » Función de la estrategia en el desarrollo del negocio.
- » Objetivos estratégicos de la empresa.
- » El proceso estratégico.
- » Ventajas competitivas de las empresas.
- » Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- » Implementación de la estrategia.
- » El Cuadro de Mando Integral.

03. Dirección Estratégica del Capital Humano

Objetivo:

El propósito fundamental de esta área de conocimiento es que el estudiante conozca el papel que juegan las personas dentro de las organizaciones. A partir de esta premisa se revisa el desarrollo y los elementos constitutivos de la disciplina que hoy se conoce indistintamente como "Recursos Humanos", "Capital Humano" o "Gestión de Personas".

Se describirán los principales procesos asociados a esta disciplina, concluyendo en el proceso integrativo que el Director de Recursos Humanos ha de tener con el resto de las áreas funcionales de la empresa.

Al finalizar esta área el alumno:

- » Conocerá los elementos constitutivos propios de la Dirección de Recursos Humanos.

- » Desarrollará las estrategias de gestión de las personas a partir del plan estratégico corporativo.
- » Aprenderá a identificar el valor que cada persona tiene respecto a las tareas que desarrolla en una empresa y el papel que cumple su integración en la misma.
- » Describirá las principales tareas asociadas a los procesos propios de la Dirección de Recursos Humanos.

Contenido:

- » Escenario y organización del Capital Humano en las organizaciones.
- » Enfoque estratégico de la Dirección del Capital Humano.

04. Dirección de Marketing, Gestión Comercial y Marketing Digital

Objetivo:

En esta área se transmitirá la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos



y la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica 'cliente' que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing y estrategias de la compañía.

También se analizarán las estrategias de Marketing Operativo necesarias para poder poner en práctica Planes de Marketing y se introducirá la importancia del Marketing Digital, en particular, la necesidad de planificar estrategias de Social Media adecuadas y nociones básicas de SEO/SEM.

Además, se profundizará en la importancia que tiene la gestión comercial y el liderazgo de los equipos comerciales para la consecución de los objetivos de toda organización y la de establecer estrategias eficaces para la fuerza comercial.

El alumno al finalizar el estudio de esta área estará capacitado para:

- » Comprender y llevar a la práctica una apropiada segmentación de mercados.
- » Analizar el entorno desde una perspectiva comercial y de marketing.

- » Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa.
- » Analizar la reputación corporativa.
- » Desarrollar Planes de Marketing.
- » Plantear estrategias de comunicación digital adecuadas.
- » Valorar la importancia de la gestión y el liderazgo de equipos comerciales.
- » Aplicar estrategias que le permitan seleccionar, incentivar y motivar a la fuerza de ventas.

Contenido:

- » Marketing Estratégico.
- » Imagen, marca y reputación.
- » Marketing Operativo. Estrategias de producto, precio, comunicación y distribución.
- » Plan de Marketing. Ejecución y control de actividades.
- » Estrategias de Marketing Digital: Community Management y SEO/SEM
- » Sistemas de Dirección Comercial.
- » Plan de acción comercial.
- » Gestión eficaz del cliente.
- » Plan de ventas y su integración en el Plan de Marketing.

05. Dirección Financiera

Objetivo:

Las finanzas constituyen una parte esencial de cualquier MBA, porque hoy es crítico para cualquier empresa contar con directivos que sepan generar alternativas y tomar decisiones en clave económico-financieras y prever sus repercusiones para la empresa en su conjunto.

Independientemente de la formación y de la experiencia profesional previa, el alumno al finalizar esta área estará capacitado para:

- » Entender el papel de las finanzas en la toma de decisiones empresariales.
- » Entender el papel de la contabilidad como herramienta para la toma de decisiones.
- » Comprender y analizar de manera eficaz un balance y una cuenta de resultados.
- » Analizar cuáles son las principales fuentes de la información financiera.
- » Gestionar financieramente un proyecto empresarial independiente.

- » Seleccionar las inversiones cuando el presupuesto es limitado o cuando los proyectos no pueden desarrollarse de forma simultánea.
- » Valorar proyectos de inversión y empresas.
- » Entender el papel de las finanzas como herramienta para conseguir los objetivos del Plan Estratégico de la empresa y garantizar su supervivencia.

Contenido:

- » Gestión contable. Análisis del patrimonio social. Cuentas patrimoniales. Cuentas anuales. Normativa contable internacional y normativa contable nacional.
- » Finanzas Operativas y Estructurales.
- » Análisis financiero de la empresa. Indicadores de diagnóstico financiero. Ratios financieros.
- » Evaluación y selección de inversiones y valoración de empresas. Metodologías.
- » Finanzas Corporativas, valoración de deuda y de la renta variable.
- » Valoración de proyectos. Valoración de proyectos de inversión.
- » Instrumentos de financiación de la empresa.

06. Comercio Exterior

Objetivo:

La madurez de los mercados nacionales ha obligado a las empresas a buscar nuevos horizontes, nuevos clientes, nuevos mercados, es decir, salir al exterior, convirtiendo la internacionalización en una necesidad no sólo para las grandes empresas sino también para las PYMES. Esta salida al exterior requiere de unos conocimientos muy concretos para no errar en el intento puesto que, errores en este campo, pueden resultar muy caros para la empresa en su conjunto.

Al finalizar los módulos de Comercio Exterior el alumno habrá tenido ocasión de conocer de una forma práctica y cercana cómo se gestiona el negocio internacional de la empresa y sus implicaciones; su operativa, los medios de cobro, las necesidades de financiación para la empresa y los proyectos, los riesgos básicos que existen y las particularidades y tipologías de los contratos más habituales.

Contenido:

- » El comercio exterior y su implicación en el Plan Estratégico de la empresa.
- » Gestión operativa del negocio internacional.
- » Gestión de la exportación. Modalidades de contratación internacional.
- » Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- » Fiscalidad de las operaciones internacionales.
- » Medios de pago, mercado de divisas y tipos de cambio.
- » Financiación Internacional y mercados financieros.
- » Modalidad de contratos en el mercado internacional.
- » Macroeconomía y economía aplicada.



07. Dirección de Operaciones, Logística y Calidad

Objetivo:

Presentar a los estudiantes de forma práctica y dinámica los conocimientos y herramientas de la Logística Integral como parte esencial del modelo de negocio de una empresa y que incluyen aspectos relativos al aprovisionamiento, compras, planificación y gestión de la producción, almacenamiento, transporte y distribución de los productos ofrecidos a los consumidores finales.

Se pretende que el estudiante sea capaz en esta área de tener:

- » Una visión de conjunto de los procesos internos que se desarrollan en una empresa.
- » Criterios organizativos a nivel logístico como pieza clave en la construcción de los procesos internos de la empresa.
- » Conocimiento del funcionamiento de los diferentes canales de distribución, así como los criterios y métodos para elegir los canales que precise la empresa.

Contenido:

- » Logística y supply chain management.
- » Actividades logísticas.
- » Sistemas productivos y de gestión de la calidad.
- » Lean management.
- » Los canales de distribución comercial al servicio de la empresa. Alternativas estratégicas en la distribución.
- » Métodos de selección de los canales.
- » Tendencias actuales en la distribución.

08. Emprendimiento, Innovación Tecnológica y Métodos para la Innovación

Objetivo:

La innovación y la tecnología son factores estratégicos para la competitividad de las empresas, que están presentes en cada actividad de la cadena de valor de las organizaciones, lo que las sitúa como pilares básicos sobre los que fundamentar ventajas competitivas.

Estos factores estratégicos unidos a los constantes cambios tecnológicos y al acortamiento del ciclo de vida de los productos y servicios, pone de relieve la importancia que tiene el saber gestionar adecuadamente los procesos de innovación y gestión de la tecnología, que permitan a las empresas consolidar o mejorar su posición en el mercado.

En esta área se quiere dar respuestas a preguntas como: ¿qué es la innovación y para qué innovan las empresas? ¿En qué áreas puede innovar una empresa? ¿Cómo se innova? ¿Qué papel juega la tecnología en la empresa y cómo se gestiona? ¿Cómo se abastecen tecnológicamente las empresas? ¿Para qué se protege la tecnología y a través de qué mecanismos se hace?

Así, el alumno estará capacitado para:

- » Conocer el ciclo de vida de la innovación y sus retornos (directos e indirectos).

- » Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial, como la del líder, la del seguidor y la del imitador.
- » Estudiar cómo se innova desde diferentes epicentros del modelo de negocio y aprender herramientas de aplicación práctica.
- » Conocer las fases en las que se divide el proceso creativo y ser consciente de la importancia creciente que, a la hora de innovar, juegan los espacios y los tiempos en las organizaciones.
- » Estudiar un esquema conceptual de relación entre empresa y tecnología.
- » Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial.
- » Conocer metodologías predictivas para la gestión de Proyectos, como la basada en la guía PMBOK del PMI y PRINCE2, y saber identificar en qué tipo de organizaciones y para qué tipo de Proyectos son adecuadas.
- » Saber las principales funciones que abarca la gestión de la tecnología en una empresa y aprender una herramienta práctica para evaluar alternativas tecnológicas desde un punto de vista estratégico.

Contenido:

- » Conceptos generales de innovación.
- » Business Canvas Model.
- » El reto del proceso creativo.
- » Metodologías de innovación: Design Thinking, Lean Startup, Blue Ocean Strategy.
- » Metodologías de proyectos y metodologías ágiles (Scrum).
- » Transformación digital.
- » La Innovación en las Organizaciones y el cambio cultural.
- » Startups y el ecosistema emprendedor.

09. Eficiencia Directiva

Objetivo:

El directivo de hoy debe enfrentarse a múltiples situaciones inesperadas en las que además de los conocimientos es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias directivas que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Una vez finalizada el área, el alumno será capaz de:

- » Identificar y promover las conductas relacionadas con desempeños profesionales exitosos.
- » Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas de los diferentes miembros que integran la organización.
- » Conocer y dominar las técnicas que permiten potenciar la capacidad de gestión y de toma de decisiones.
- » Elaborar las bases estratégicas que permitan planificar y anticipar los movimientos futuros en el ámbito de la dirección de equipos humanos y organizaciones.
- » Contar con un mayor poder de adaptación a las exigencias del actual mercado laboral.

Contenido:

- » Dirección y comunicación empresarial.
- » Desarrollo de competencias para la dirección.
- » Técnicas de negociación empresarial.
- » Técnicas para la toma de decisiones eficaces.
- » Liderazgo y procesos de influencia.



10. Aspectos Legales

Objetivo:

El empresario y el directivo no necesariamente tiene que ser un profesional del derecho, pero esto no quiere decir que desde el punto de vista de la dirección se desconozcan aspectos jurídicos cruciales y, principalmente cuando se tratan de asuntos mercantiles y fiscales que resultan necesarios conocerse para desarrollar dirección de la empresa con seguridad y confianza.

Así, el estudio del área legal va a permitir al alumno estar en condiciones de conocer aspectos tan importantes como:

- » Implicaciones jurídicas de los distintos tipos de sociedades mercantiles.
- » Implicaciones y responsabilidades jurídicas de la actividad empresarial.
- » Conocer las alternativas más ventajosas para la contratación internacional e implementación de negocios en España.

Contenido:

- » Las sociedades de capital.
- » Nuevos modelos societarios en el ámbito internacional.
- » Proceso de creación de empresas.
- » Ámbito impositivo de las sociedades. El impuesto de sociedades.

Proyecto Fin De Máster*

El Proyecto de Fin de Máster (PFM) tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, en una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM sea:

- » Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.

- » Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el programa MBA.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

Prácticas (sólo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.





Expertos

Programas Expertos

Habilidades Directivas

El desarrollo de habilidades sociales, el liderazgo, las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y el dominio de los pilares fundamentales del entorno digital tienen una importancia vital hoy en día. EUDE como formación complementaria al MBA y con el objetivo de buscar la excelencia y ayudarte a destacar profesionalmente, incorpora al programa una serie de módulos formativos que te aportarán un gran valor a nivel profesional y, por supuesto, también a nivel personal. Comprobarás de inmediato los resultados.

01. Experto en Inteligencia Emocional

Saber manejar nuestras emociones de forma que nos ayuden a comportarnos como deseamos.

02. Experto en Programación Neurolingüística:

Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos

03. Experto en Marketing en buscadores

Actividades que incluyen tanto las prácticas SEO como el Search Engine Marketing (SEM)

04. Experto en Responsabilidad Social Corporativa

Saber lo que hacen las empresas en la práctica por ser responsables.

05. Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

Saber cómo estructurar la información, comunicación de forma creativa, coherente, concisa y con un hilo conductor claro.

06. Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

Construir mapas de web dentro de una correcta arquitectura web y hacer análisis correctos de medición.

07. Experto en Estados Contables y Valoración Financiera

En el ámbito empresarial existen determinadas decisiones de inversión que han de ser analizadas con sumo cuidado y metodologías de análisis.

Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 idiomas.

EUDE te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

La modalidad presencial full time y la executive incluyen acceso a la plataforma online para estudio de hasta 7 idiomas por un año.

Management Business English Program

EUDE Business School utiliza un método propio con un alto nivel de efectividad en la formación de inglés con base en la **metodología de aprendizaje efectivo**, adquiriendo, profundizando y consolidando el conocimiento del idioma.

Clases con contenido dinámico y variado, trabajando sobre: listening, reading, grammar, speaking, entre otros.

Se modula en distintos niveles, con objetivos y contenidos adaptados, destacando en el NIVEL AVANZADO: **un curso de habilidades directivas íntegramente impartido en inglés.**

Formación en Idiomas

Nuestro programa de aprendizaje de idiomas ofrece soluciones que se adaptan a todas las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes: desde alumnos con exposición limitada a idiomas, a aquellos de nivel intermedio y avanzado que desean mejorar sus resultados académicos y prepararse para el mundo profesional.

Además te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés.** Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.



EUDE

Entidad colaboradora de
**Universidad
Camilo José Cela**

eude.es

#WEARE**EUDE**

Universidad

EUDE Business School es entidad colaboradora de la prestigiosa Universidad Camilo José Cela, una institución que cuenta con un amplio reconocimiento nacional e internacional, posicionada como una de las mejores universidades privadas de España.

Esta alianza representa una oportunidad única para potenciar la proyección académica y la empleabilidad de los estudiantes de EUDE Business School, quienes podrán acceder, adicionalmente, a un título de la Universidad Camilo José Cela.

La **Universidad Camilo José Cela** es una institución académica que desarrolla su actividad académica y de investigación en torno a 3 pilares fundamentales que permiten que sus alumnos acaben sus estudios con mucho más que conocimientos, con valores y habilidades que hacen de ellos profesionales de élite.

Estos tres pilares son: **Interdisciplinariedad** (combinación de saberes, cultura y disciplinas), **innovación** (aplicado a docencia, enfoque y creatividad en soluciones) e **internacionalidad** (profesionales preparados para afrontar contextos globales).

Universidad



Campus Presencial

EUDE Business School es el punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su *Networking* desde el primer día.

Más de 9,000m² distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio, cafetería y estacionamiento. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).



Campus Virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología *online* de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación *online* del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología presencial. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.



#EUDE professors

Cláustro Académico del MBA

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados a seminarios, charlas y conferencias, que enriquezcan la formación que están recibiendo, con enfoques innovadores y de tendencia.



DOCENTE:

**D. Juan Díaz
del Río**

Director del Programa MBA

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid; Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS; Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones (actual ONO). En la parte académica fue Director Ejecutivo del Programa Intensivo de Dirección de Empresas en el Instituto San Telmo y es coautor del libro "Distribución Comercial Aplicada".



DOCENTE:

**D. Javier
Lozano**

Área de Logística, Operaciones y Calidad

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid; Socio Fundador de CONSPROY y Director de Marketing y Relaciones Empresariales del Parque Tecnológico de Andalucía; Autor de diversos libros y artículos relacionados con Logística y Marketing; Colabora desde hace tiempo con Escuelas de Negocio entre las que destacan EOI y EUDE Business School.



DOCENTE:

**D. Borja
Roibás**
Área de Finanzas

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuo en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Su perfil técnico le acercó a Pricewaterhousecoopers como consultor independiente financiero y de estudios de mercado, y a la Universidad de Navarra en ISEM como profesor de contabilidad financiera. Su vida laboral se reparte entre consultoría y formación en EUDE, Banco Santander, Universidad de Bankinter, Universidad Camilo José Cela e infinidad de grandes empresas.



DOCENTE:

**D. Carlos
Medina**

Actualmente es profesor de Finanzas en las Áreas de MBA, Marketing y RRHH. Encargado de la Dirección Económico Financiera y de RRHH de los Colegios Claretianos, Fundación Compostela y ACL Servicios Auxiliares.

Entre las funciones que desempeña están:

- Planificación estratégica de grupo de la gestión económica y financiera de los Centros.
- Control de Gestión y Financiero. Análisis de Estados Financieros.
- Seguimiento presupuestario y análisis de desviaciones.
- Coordinación y formación de los equipos de administración de los Centros.
- Dirección del Dpto. de RRHH (nóminas y gestión laboral). Selección, retribución y desarrollo.



DOCENTE:

**D. Fernando
Moroy**

Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. Presidente del Chapter de Madrid de la Red de Business Angels Keiretsu de San Francisco. Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. También es profesor en escuelas de Negocio ente ellas EUDE Business School. Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector financiero, su último cargo fue como Dtor. de Relaciones Institucionales de la Caixa.



DOCENTE:

**D. Francisco
Javier Ramírez**

Doctor por la Universidad Complutense de Madrid y Máster Oficial en Humanidades, es actualmente profesor doctor de la UCAM y miembro del equipo de Int'l EduProjects. Además ha dado clase en varias escuelas de negocios, entre ellas, EUDE Business School. Mantiene su actividad profesional como Socio-director de ARTDID y autor de diversas publicaciones.

Especialista en Pensamiento Creativo e Innovación, MK Communications y Marketing Deportivo. Con más de veinte años de experiencia gestionando clientes de gran consumo, automoción y distribución de moda. Destacan GM, SEAT, Fiat, C&A, P&G, Texaco, MB Juegos, Koipe, Arias, DO Vinos de Madrid.



DOCENTE:
**D. Adolfo
Contreras**

Directivo Digital y Consultor de Bitcoin. Licenciado y con un Máster en Administración y Dirección de Empresas en la IESE Business School, cuenta con una amplia experiencia en Dirección y Desarrollo de Negocio. Ha trabajado como Country Manager en Meteo Group durante seis años y en 2016 fundó su Consultora de negocio fintech y Bitcoin



DOCENTE:
**D. Antonio
de la Torre**

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. Máster en dirección general por el IESE. Desde 2017 docente en EUDE Business School impartiendo clases de Dirección y Organización así como de Estrategia Empresarial en másteres y estudios especializados. Director de Calidad, Prevención y Medioambiente, en ABENGOA SOLAR. Perfil multidisciplinar. Ha desarrollado su vida profesional en puestos de Operaciones, Ventas, Consultoría, Dirección General, tanto en empresa propia como en otras corporaciones. Carrera internacional incluyendo residencia durante 8 años en varios países de Latinoamérica y EE.UU. y viajes a múltiples países en Europa, Asia y Oriente Medio.



DOCENTE:
**D. Juan
Manuel Tapia**

Director de Talante de Comunicación desde 1992 y se hace cargo personalmente de los departamentos de comunicación en Arjé (2007 – 2012), Versus Publicidad / Everyoneplus (2003 – 2006), La Cambrija (1993 – 2002) y Liga Española de la Educación y la Cultura Popular (1992 – 1992). Durante 2013 se hizo cargo del departamento de Comunicación y Relaciones Públicas de Versus Publicidad / Everyoneplus y fue Consultor de Comunicación para Prismaglobal, actualmente es Consultor de Educación para Telefónica Learning Services.



DOCENTE:
**D. Jaime
Rubiano**

Director proyectos y servicio para LATAM, Director en Comercio Electrónico y Servicios al Cliente, Consultor y Docente. Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno. Especialidades: Gestión de proyectos. Gestión de la innovación (consultor 166002). Canales electrónicos y transformación digital. Gestión de equipos BPO y Contact Center. Gestión proyectos eLearning.
Docencia:

- Gestión de la innovación y la tecnología
- Experiencia de Cliente
- Modelamiento de procesos BPMN
- UNE 166002
- Atención telefónica (ventas y servicio)
- Gestión de Calidad



DOCENTE:
D. Javier Sanz

Área de Comercio Exterior

Ingeniero de Canales, Caminos y Puertos; Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid; Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial; Diplomado Superior en Management of International Business; Director General de PROSECORBI INTERNACIONAL Trading de productos y servicios en import-export dentro de los sectores agroindustriales, alimentación, cosmética y belleza, salud y telecomunicaciones. ARETECH SOLUTIONS como Asesor en Desarrollo Internacional.



DOCENTE:
D.ª Isabel Villares

Licenciada Psicología Industrial. Master en Dirección y Organización de RRHH. Responsable de selección y formación en GMC Consultores durante 6 años. Responsable de selección, formación y desarrollo en Euromaster (Grupo Michelin). Directora de RRHH en Euromaster (Grupo Michelin). Socia Directora de la consultora Influencia Organizativa.



DOCENTE:
D. Carlos Viera

Área de Marketing Digital

Consultor Marketing Online, Partnership de HootSuite para España y Portugal, con más de 15 años de experiencia en publicidad, marketing y comunicación vinculada al sector del entretenimiento, ofreciendo labores de publicidad digital, planificación de medios, negociación y compras, conceptos creativos, copys, estrategia social media, monitorización, proyectos online, marketing de contenidos, brand content, inbound marketing, SEO/SEM, comercial y ventas, coordinación eventos para compañías como Disney, Warner, Fox, Paramount, Nintendo, Microsoft Xbox, etc.



DOCENTE:
D.ª Laura Monteagudo

Área de Marketing

Licenciada en Dirección y Administración de Empresas, Especializada en Marketing y en E-Commerce. Cuenta con una larga trayectoria vinculada al emprendimiento online, en su último proyecto fue socia fundadora y directora en The Yigibee Company, start up española centrada en identificar los gustos de los consumidores para conseguir descuentos privados. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en Lancôme, dentro del Grupo L'Oréal, como Jefe de Producto de Maquillaje y en agencias de publicidad como Contrapunto y Young & Rubicam.



DOCENTE:
**D. Miguel
Ángel Sánchez**

Área de Comercio Exterior

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School.. Miguel cuenta con más de 18 años en Sourcing de productos, especialmente en Mercados Asiáticos, amplia experiencia en procedimientos de importación y exportación.

Profesor del módulo de Incoterms y Gestión de la compraventa internacional en el máster de Comercio Internacional; y en MBA imparte el Módulo Gestión operativa del Comercio Internacional. Es un entusiasta de ser colaborador y formador en el área internacional de empresa.



DOCENTE:
**Dª. Helena
López Casares**

Coach, consultora, conferenciante, formadora, presentadora y locutora. Doctora en Ciencias Sociales especialidad neurociencia cognitiva organizacional (neuromanagement) por la URJC, licenciada en CC de la Información por la Universidad Complutense de Madrid, Experta Universitaria en Comunicación Pública y Defensa por la UNED y el Instituto Gutiérrez Mellado, máster en MKT y Comunicación por IDE CESEM, máster en Dirección de Comunicación y RR.PP. por ECOL-Universidad de Barcelona, especialista en presentaciones de TV por Comunicación y Práctica, experta en Protocolo por la Escuela Internacional de Protocolo, coach por Coachville



DOCENTE:
**D. David
Fernel**

Responsable de Innovación en Mutua Madrileña. Actualmente docente del área de Innovación y Emprendimiento para EUDE. Profesor homologado para la Escuela de Organización Industrial. Más de 12 años de experiencia avalan su trayectoria profesional habiendo trabajado para compañías como Bankia, Caja Madrid, BNP, etc. Ingeniero de Minas por la Universidad Politécnica de Madrid, y MBA por IE Business School.



DOCENTE:
**D. Paolo
Lombardo**

Licenciado en Psicología. Máster en Desarrollo Organizacional. Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial. Profesor de Psicología Experimental y Psicología clínica. Universidad Central de Venezuela. Director de Recursos Humanos. Pandock c.a. Director de Contenidos y Tutorías. EUDE Business School. Licenciado en Marketing y Administración de Empresas (ESEM). Máster en Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid).

#EUDEpartners

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene como principales avales universitarios y *partners* académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, lo que permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales.

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos.

PARTNERS EDUCATIVOS



Madrid, España



Madrid, España



Bogotá, Colombia



Quito, Ecuador



Quilmes, Argentina



Medellín, Colombia



Monterrey, México



Lima, Perú



Bogotá, Colombia

PARTNERS CORPORATIVOS



#EUDEtalent

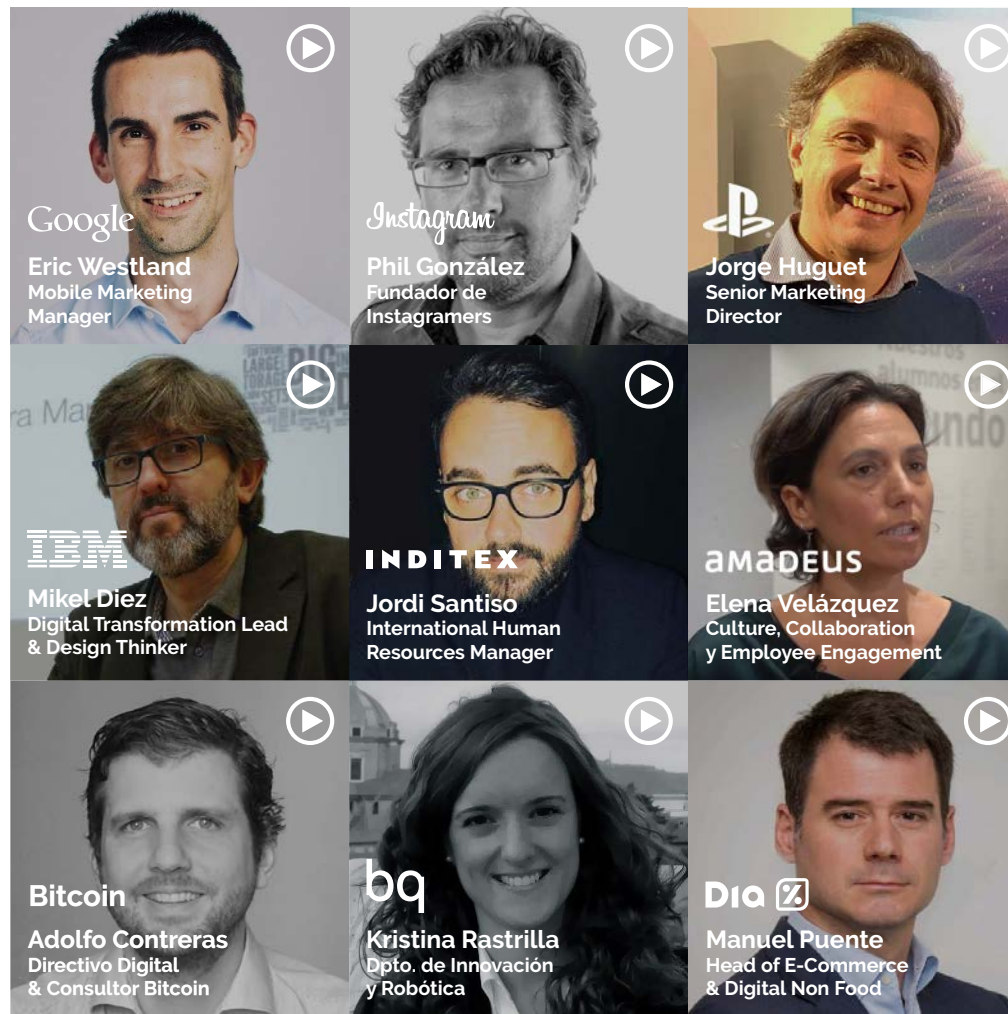
EUDE Business School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de alumnos encuentre trabajo o mejore su situación laboral.



#EUDEtalks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su *Networking* desde el primer día.





EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

C/ Arturo Soria, 245 Edificio EUDE CP: 28033 Madrid, España.

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es

DELEGACIÓN EN COLOMBIA - C/g8 # 9A - 41. Oficina 204.
Bogotá DC, Colombia. T.(+57) 635 24 97

DELEGACIÓN EN ECUADOR - C/ Catalina Aldaz y Portugal
Edificio La Recoleta, Oficina 71. 7mo piso Quito-Ecuador
T. (+593 998444631)



Acreditaciones:

